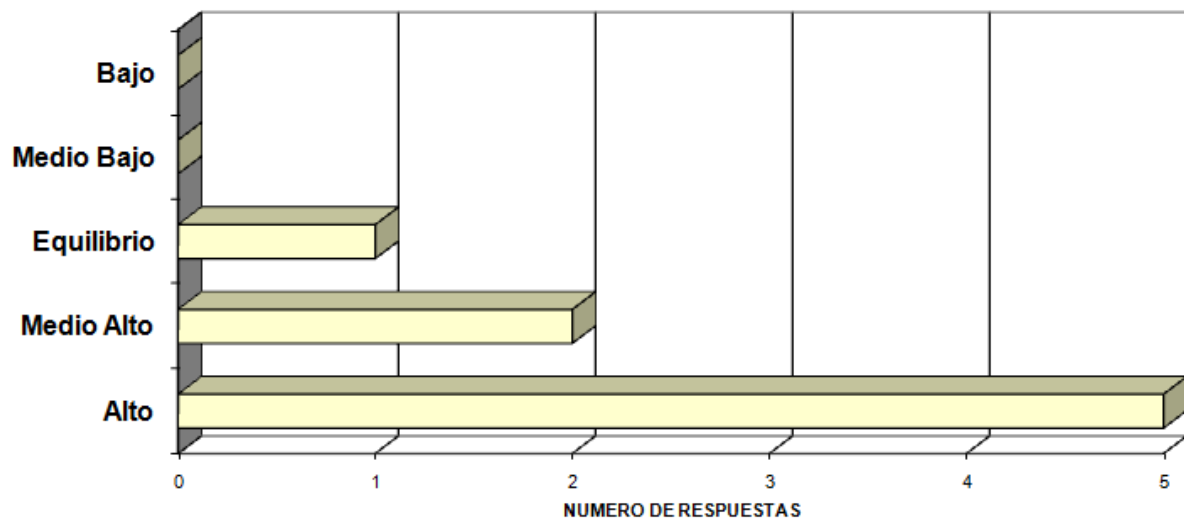


## Hermanos Rausch: Innovación y Calidad

### Anexos

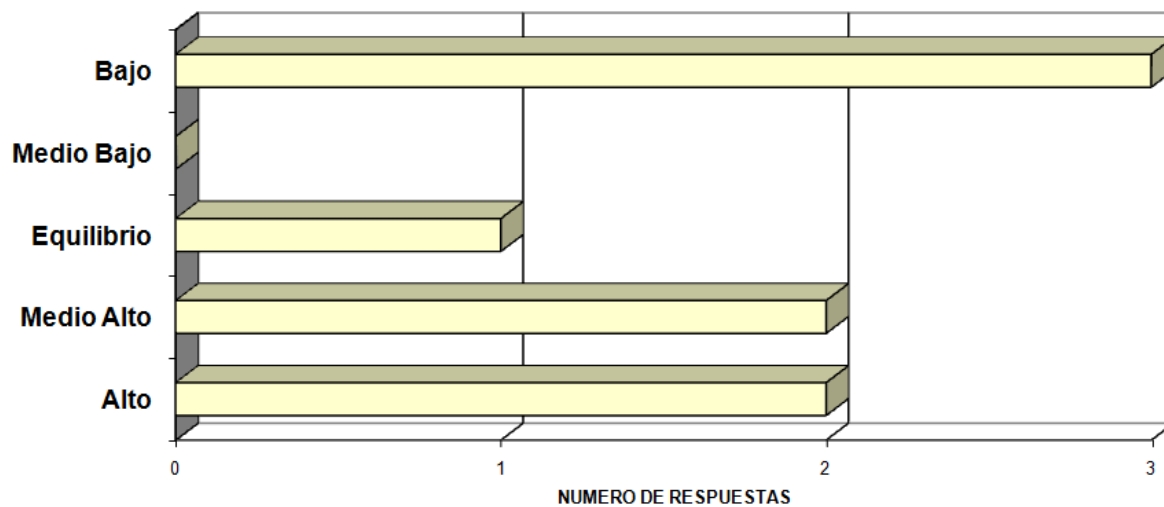
#### Anexo 1. Nivel de rivalidad entre competidores existentes

NIVEL DE RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES EXISTENTES						
	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
1 Nivel de concentración	×					
2 Nivel de costos fijos	×					
3 Velocidad de crecimiento del sector	×					
4 Costos de Cambio	×					
5 Grado de hacinamiento		×				
6 Incrementos en la capacidad	×					
7 Presencia Extranjera		×				
8 Nivel de Barreras de Salida			×			
9						
10						
EVALUACION FINAL						
NIVEL DE RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES EXISTENTES	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
N	5	2	1	0	0	0
%	62,5%	25,0%	12,5%	0,0%	0,0%	0,0%



## Anexo 2. Poder de negociación de compradores

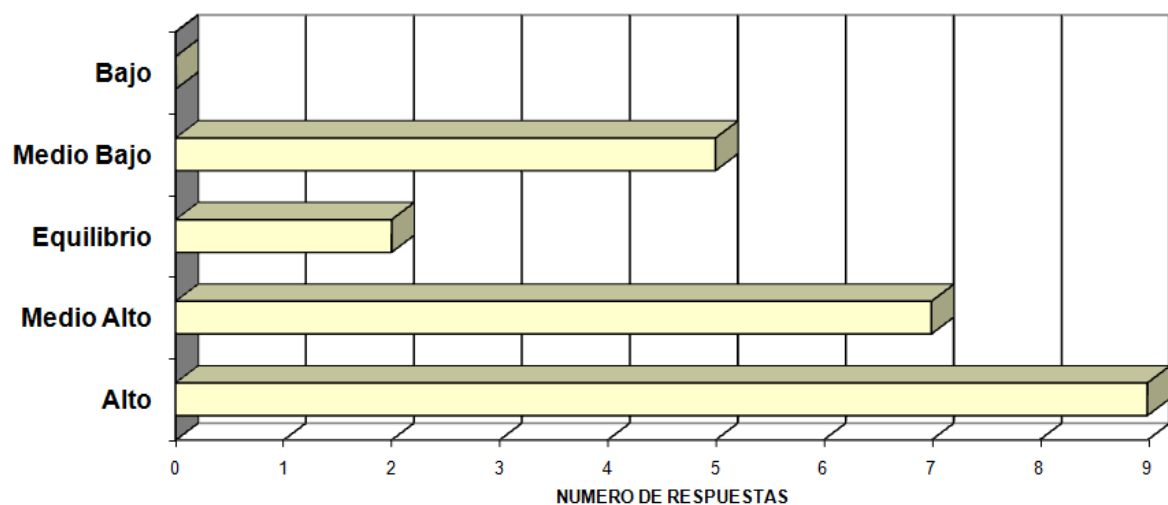
PODER DE NEGOCIACION DE COMPRADORES						
	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
1 Grado de concentración			×			
2 Importancia del proveedor para el comprador					×	
3 Grado de hacinamiento					×	
4 Costos de cambio		×				
5 Facilidad de Integración hacia atrás					×	
6 Información del comprador sobre el proveedor	×					
7 Los compradores devengan bajos márgenes		×				
8 Grado de Importancia del Insumo	×					
9						
10						
EVALUACION FINAL						
PODER DE NEGOCIACION DE COMPRADORES						
CASO HERMANOS RAUSCH						
N	2	2	1	0	3	0
%	25,0%	25,0%	12,5%	0,0%	37,5%	0,0%



### Anexo 3. Riesgo de ingreso

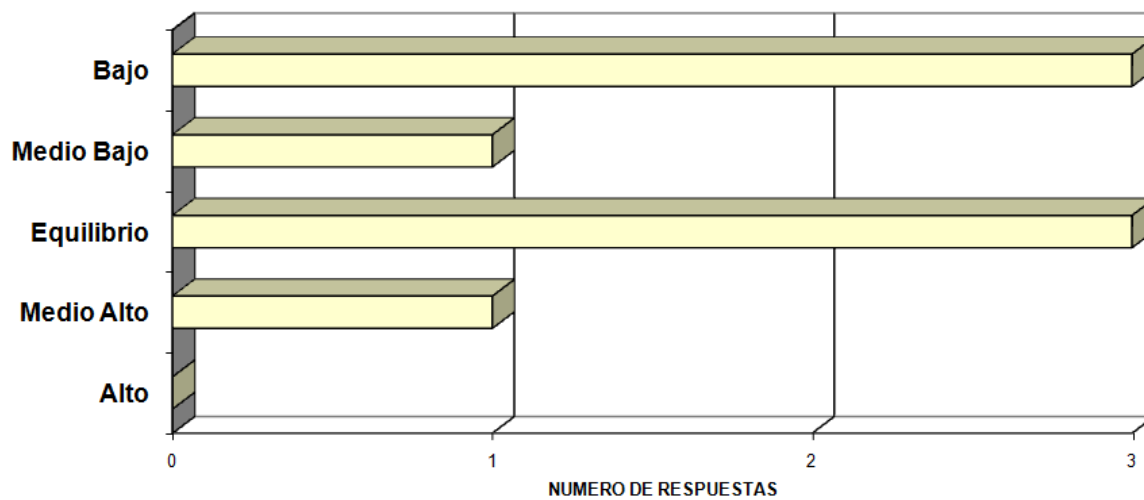
RIESGO DE INGRESO

</



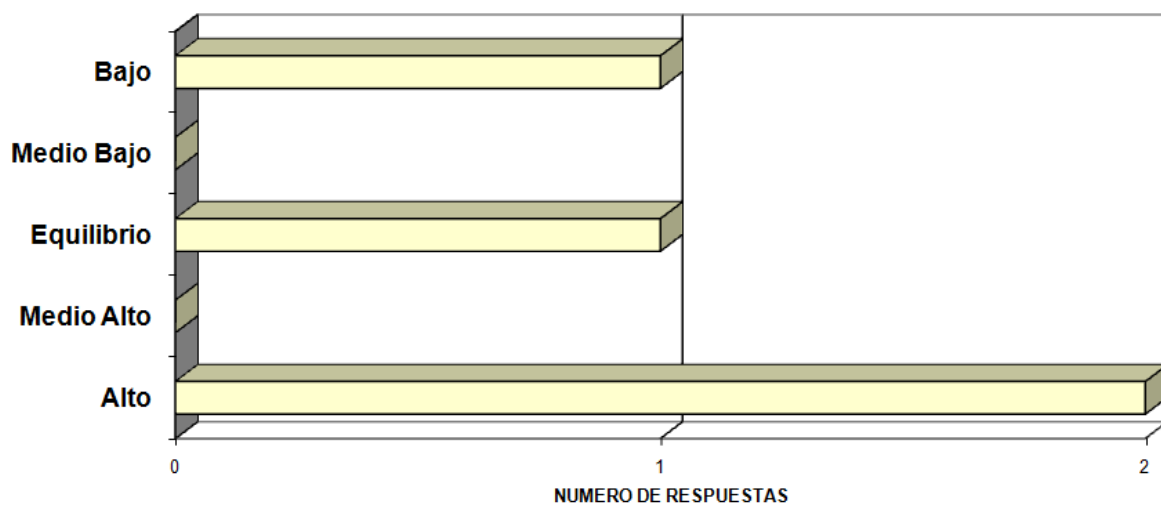
#### Anexo 4. Poder de negociación de los proveedores

PODER DE NEGOCIACIÓN DE PROVEEDORES						
	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
1 Grado de concentración					×	
2 Presión de sustitutos					×	
3 Nivel de ventaja			×			
4 Nivel de importancia del insumo en procesos			×			
5 Costos de cambio					×	
6 Amenaza de integración hacia delante				×		
7 Información del proveedor sobre el comprador			×			
8 Grado de hacinamiento		×				
9						
EVALUACION FINAL						
PODER DE NEGOCIACIÓN DE PROVEEDORES	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
N	0	1	3	1	3	0
%	0,0%	12,5%	37,5%	12,5%	37,5%	0,0%



## Anexo 5. Bienes sustitutos

BIENES SUSTITUTOS						
	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
1 Tendencias a mejorar costos	×					
2 Tendencias a mejorar precios	×					
3 Tendencias a mejoras en desempeño			×			
4 Tendencias a altos rendimientos					×	
5						
EVALUACION FINAL						
BIENES SUSTITUTOS	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
N	2	0	1	0	1	0
%	50,0%	0,0%	25,0%	0,0%	25,0%	0,0%
CASO HERMANOS RAUSCH						



## Anexo 6. Intensidad fuerzas del mercado

NIVEL DE RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES EXISTENTES	4,13
PODER DE NEGOCIACION DE COMPRADORES	3,00
RIESGO DE INGRESO	3,87
PODER DE NEGOCIACIÓN DE PROVEEDORES	2,25
BIENES SUSTITUTOS	3,50

